

El reto del mercado real B1

Soy capaz de elaborar un plan básico de negocio para el mercado.

Educación emprendedora básica



Plan básico de negocio

¿Cómo se puede convertir una idea en un modelo de negocio? ¿Cuáles son los requisitos? Paso a paso, el alumnado redacta un plan básico de negocio para su producto o servicio incluyendo costes iniciales, oportunidades de mercado, grupos objetivos y prognosis financiera.

Guía del profesorado

Los materiales contienen una descripción detallada de los retos para facilitar una implementación directa en clase.
Los materiales didácticos están diseñados para ser utilizados junto al material para los estudiantes (hojas de ejercicios).
La señal ➡ indica que se trata de una tarea opcional para profundizar en el aprendizaje.

Programa Youth Start Entrepreneurial Challenges

basado en el Modelo TRIO de educación emprendedora– www.youthstart.eu

Educación emprendedora básica		Cultura emprendedora						Emprendimiento responsable			
	El reto de la idea		El reto del héroe		El reto de la empatía		El reto de contar historias		El reto del compañerismo		El reto de mi comunidad
	Mi reto personal		El reto del puesto de limonada		El reto de las perspectivas		El reto del valor de la basura		El reto de las puertas abiertas		El reto del voluntariado
	El reto del mercado real		El reto de empezar tu proyecto		El reto máximo		El reto de ser positivo		El reto de la pericia		El reto del debate

El Modelo TRIO es un sistema pedagógico holístico que abarca tres ámbitos:

La “**Educación emprendedora básica**” comprende cualificaciones básicas para el pensamiento y la acción emprendedora, y más concretamente la capacidad de desarrollar e implementar ideas.

La “**Cultura emprendedora**” se refiere a la promoción de una cultura de apertura mental, empatía, trabajo en equipo, creatividad, establecimiento de objetivos e iniciativa personal, además de la asunción de riesgos y la consciencia sobre los riesgos.

El “**Emprendimiento responsable**” tiene como objetivo potenciar las competencias sociales y empoderar a los estudiantes en su rol de ciudadanos dispuestos a asumir responsabilidades por si mismos, hacia los demás y hacia el medio ambiente.

Cada reto pertenece a una de las 18 familias de retos, y cada familia de retos pertenece a uno de los tres ámbitos TRIO. Una familia de retos puede consistir en varios retos de diferentes niveles. Los códigos de letras que aparecen en el material didáctico indican los siguientes niveles educativos:

A1 y A2 – Primaria; B1 y B2 – ESO; C1 y C2 – Educación postobligatoria. Cada nivel se basa en el precedente.



Programación didáctica de la unidad

Tema	Plan básico de negocio
Nivel	B1
Familia de retos	<p>El reto del mercado real - ¡Continuar según lo previsto!</p> <p>Si quieres implementar una idea, necesitas un buen plan de negocio. Esto es de aplicación tanto para empresas grandes como pequeñas. El alumnado de A2 empieza con proyectos muy pequeños, con un mini plan de negocio para un mini proyecto de tan sólo 5€ de presupuesto. La tarea asignada al alumnado de B1 es más compleja: se le pide que diseñe un plan básico de negocio para desarrollar una idea, incluyendo los costes de puesta en marcha de la start-up. Al alumnado de B2 se le pedirá que diseñe un plan de negocio “real” que incluya una previsión financiera que pueda ser presentada a inversores potenciales. El siguiente paso consiste en analizar un plan de negocio que ya se ha llevado a la práctica, ya que es más fácil identificar a posteriori las fortalezas y debilidades, lo que proporcionará al alumnado una mejor percepción de su propio plan.</p>
Tiempo / Duración	Como mínimo 8 sesiones.
Idea principal del reto	<p>Organizar la implementación de una idea de negocio es todo un desafío. Si quieres construir una casa, necesitas un plan de construcción. Si quieres implementar una idea de negocio también necesitas un plan. Un plan de negocio describe el concepto de una idea. Incluye el objetivo, el entorno económico, la situación del mercado y, en particular, las inversiones necesarias. Además, un plan de negocio permite evaluar las oportunidades y riesgos que comporta la implementación de una idea de negocio.</p> <p>Un plan básico de negocio se basa en una idea de negocio y debería contener alrededor de 12 páginas de información detallada. Un plan básico de negocio no contiene una planificación financiera completa, pero incluye una lista de los costes y gastos durante seis meses de la start-up. Una lista de temas puede ayudarte a preparar tu plan básico de negocio.</p>
Competencias emprendedoras según el Marco Europeo	<p>Soy capaz de identificar mis fortalezas y debilidades y de marcarme objetivos para mejorar mis habilidades cuando sea necesario.</p> <p>Soy capaz de hacer frente a posibles competidores en la implementación</p>



	<p>de tareas.</p> <p>Soy capaz de desarrollar ideas y justificar los motivos por los que deberían implementarse.</p> <p>Soy capaz de identificar y aprovechar las oportunidades.</p> <p>Soy consciente de los riesgos y asumo las responsabilidades de mis propios actos.</p> <p>Soy capaz de presentar un borrador de un plan básico de negocio y entiendo su finalidad.</p> <p>Soy capaz de concebir ideas de marketing efectivas.</p> <p>Me gustaría contribuir con mis ideas a un futuro ecológico y a que se instale una conducta sensible en el mundo de los negocios y en la sociedad.</p> <p>Soy capaz de exponer mis ideas sobre el comercio justo.</p> <p>Soy capaz de presentar diferentes alternativas para financiar mis ideas.</p>
Objetivos de competencia en comunicación lingüística	<p>Soy capaz de redactar un plan básico de negocio de 12 páginas describiendo mi idea de negocio, su implementación y el plan financiero resumido.</p> <p>Utilizo correctamente los contenidos y vocabulario aprendidos.</p>
Terminología (muro de palabras)	<p>Plan de negocio, resumen, descripción del producto/servicio, equipo start-up, competidores potenciales, start-up, oportunidades de mercado, evaluación de riesgos, prognosis financiera, apéndices, estudio de mercado, idea innovadora de negocio, costes iniciales, sostenibilidad.</p>
Evaluación	<ul style="list-style-type: none"> Soy capaz de escribir un plan básico de negocio de 12 páginas (en grupos reducidos): evaluación entre iguales y del profesor/a. Soy capaz de evaluar mis propias habilidades emprendedoras (individualmente): autoevaluación.
Conocimientos previos necesarios	<p>El alumnado debería haber completado “El reto de la idea” (nivel B1) antes de empezar este reto, ya que el diseño empresarial (=un modelo de negocio sostenible) es un elemento clave en cualquier plan básico de negocio.</p> <p>El alumnado debería conocer y entender cómo desarrollar una idea e implementarla utilizando diversas alternativas que supongan modelos sostenibles de negocio.</p>
Cuerpo y mente	<p>Para que los ejercicios físicos ayuden al alumnado a activarse y concentrarse, además de mejorar su concienciación, ver: www.youthstart.eu (incl. vídeo clips). ¡Escoge el ejercicio apropiado para complementar tu reto!</p>



Materiales necesarios	<ul style="list-style-type: none"> • El alumnado debería tener ya una idea y un plan de negocio para su plan básico de negocio. • Copias de las hojas de ejercicios. • Proyector para presentaciones. • Para el Paso 1: tablas de cocina, cuchillos, platos, acceso a agua y dinero (de 5€ a 10€ por equipo).
Actividades: paso a paso	<p>“El reto del mercado real” se fundamenta en los conocimientos básicos adquiridos en las clases de economía y explica principios generales. Si los alumnos no han adquirido estos conocimientos, realizarán únicamente el Paso 1 y las Hojas de ejercicios 1, 5 y 6.</p>
Paso 1	<p>La actividad del bocadillo (Hoja de ejercicios 1)</p> <p>La actividad del bocadillo se realiza con equipos reducidos. Cada equipo es una empresa de bocadillos en fase de start-up. Esta actividad consiste en el diseño y producción de un prototipo, en el cálculo de costes y una visión de conjunto del plan de negocio.</p> <ol style="list-style-type: none"> El bocadillo perfecto Cada equipo decide en qué consiste el bocadillo perfecto y prepara una lista de los ingredientes necesarios. Comprar ingredientes Cada equipo compra los ingredientes. Deben guardarse los recibos de las compras. Crear un prototipo Cada equipo crea su bocadillo perfecto y decide su nombre comercial. Calcular el coste de cada ingrediente El equipo calculará el coste de cada ingrediente. Algunos costes (por ejemplo los de la lechuga) serán más difíciles de calcular que otros. El equipo puede incluso olvidar de computar algunos costes (por ejemplo el alquiler del espacio, personal, etc.). Averiguar posibles precios de mercado Calcular los ingresos y volúmenes de producción Los miembros del equipo deciden su objetivo mensual de ingresos y calculan el número de bocadillos que necesitan vender para conseguirlo. Analizar los cálculos Los miembros del equipo repasan todos los costes (por ejemplo alquileres, personal) y si pueden venderse todos los bocadillos que se produzcan. Lista ABC para confeccionar el plan de negocio de la start-up



Se recabará individualmente una lista ABC de los pasos necesarios para la creación de una empresa.

Esta lista se discutirá en clase (ver Hoja de ejercicios 3).

Paso 2 | Cómo llegar a un plan básico de negocio individual.

El alumnado preparará, individualmente o por equipos, un plan básico de negocio. Primero tendrá que tener una idea. A partir de ese momento cada estudiante obtendrá los conocimientos necesarios para elaborar un plan básico de negocio, y los utilizará para confeccionar individualmente su propio plan básico de negocio detallado, paso a paso. Puede tomar unos meses recopilar los planes básicos de negocio individuales. Esta actividad se desarrollará en clase.

La estrategia de este reto es avanzar desde tareas simples a otras más complejas. Cuando el profesor/a explique la estructura de un plan básico de negocio deberá exponer los objetivos que se pretenden y ofrecer horas de consulta para ayudar al alumnado a preparar su plan. La presentación del plan básico de negocio y las Hojas de ejercicio 2 y 3 ofrecen una ayuda valiosa para la confección del plan básico de negocio individual.

Paso 3 | Prepara un plan básico de negocio (Hojas de ejercicios 2, 3 y 4)

Del primer borrador a la versión definitiva.

Una vez los estudiantes hayan completado el trabajo previo para confeccionar un plan básico de negocio ya estarán en condiciones de elaborar su propio plan. Puesto que esta actividad se realizará en grupo, es importante que leas detenidamente las hojas de ejercicios en su totalidad, conjuntamente con los estudiantes, y que comentes en clase la descripción, tarea, acuerdos indispensables y el procedimiento a seguir, paso a paso. No debe infravalorarse la información que se detalla en la hoja de ejercicios puesto que ofrece a los estudiantes la oportunidad de responsabilizarse de su tiempo, estableciendo plazos para sí mismos, ¡que deben cumplirse! Este debería ser un proyecto autónomo, como lo es poner en marcha una empresa.

También deberás revisar con el alumnado los requisitos para elaborar el plan básico de negocio (**Hoja de ejercicios 3**). Recuerda al alumnado que debe utilizar la hoja de ejercicios como checklist.

Finalmente, lee detenidamente el epígrafe sobre la evaluación entre iguales y del profesor (**Hoja de ejercicios 4**). De esta manera el alumnado se familiarizará con la forma en que será evaluado. También tendrás que explicar la forma en que cada sección será valorada y como algunas secciones se integran en el plan básico de negocio.

Lee detenidamente con los estudiantes la **Hoja de ejercicios 2** y acompáñales a través de los distintos pasos a seguir. No todos deben



	realizarse en clase, muchos pueden realizarse fuera de las horas lectivas.
➤ Paso 4	Participación en el concurso de planes básicos de negocio e ideas de negocio (ver www.eesi-impulszentrum.at and www.ifte.at).
Paso 5	Autoevaluación de final de unidad (Hoja de ejercicios 5) (A realizar individualmente) El alumnado se autoevaluará. Lee detenidamente cada sección. Deja tiempo para que el alumnado reflexione y se autoevalúe marcando con un círculo los emoticonos que le correspondan. Puede ser necesario clarificar cada sección con un ejemplo (ej: <i>Soy capaz de identificar mis fortalezas y debilidades</i> . Pregunta a los estudiantes: <i>¿Puedes poner un ejemplo de cada una de ellas?</i>). Una vez terminada la autoevaluación, puedes o bien recoger los cuestionarios o utilizarlos para iniciar una discusión en clase.
➤ Paso 6	Autoreflexión final (➤ Hoja de ejercicios 6) (A realizar individualmente o por parejas). Lee las preguntas en clase y deja suficiente tiempo al alumnado para que escriba sus respuestas. ¡Utiliza esta hoja de ejercicios para iniciar una última discusión! ¡Esta hoja de ejercicios es magnífica para que las familias vean lo que han aprendido sus hijos/as.
Contexto dentro del programa YSEC	Este reto se basa en “El reto del mercado real” de los niveles inferiores y sirve para preparar “El reto del mercado real” de los niveles superiores. El alumnado debería haber completado “El reto de la idea” (nivel B1). Este reto también puede combinarse con “El reto de la empatía” (B1).
Enlaces de interés	Sobre el proyecto Youth Start Entrepreneurial Challenges: www.youthstartproject.eu Para materiales pedagógicos adicionales (incluyendo vídeos): www.youthstart.eu El concurso de ideas de negocio “Next Generation” de Bank Austria, con las siguientes muestras: www.hak-imst.ac.at/cms/front_content.php?idart=537 El centro para la promoción bmbf eesi: www.eesi-impulszentrum.at
Recomendación	¡Participa en el concurso de ideas de negocio y planes básicos de negocio “Next Generation” y en el “Festival de Ideas” auspiciados por Bank Austria! Este concurso también ofrece coaching empresarial para jóvenes.
Libro recomendado	Faltin, G. (2012): Kopf schlägt Kapital: Die ganz andere Art, ein



	Unternehmen zu gründen Von der Lust, ein Entrepreneur zu sein, Berlín i2B Business Plan Manual, descargar: www.i2b.at/content.aspx?l1=2&l2=7&AID=8
Vídeo recomendado	Una introducción a los planes de negocio: www.youtube.com/watch?v=DZloRGxZ1_E

Condiciones de uso	<p>Todo el material para el profesorado y alumnado de Youth Start Entrepreneurial Challenge está sujeto a licencia Creative Commons. Se puede compartir o distribuir el material en cualquier medio o formato a condición de que exista una correcta atribución (créditos). No se puede utilizar el material para fines comerciales. El material se puede editar, pero únicamente se puede distribuir bajo la misma licencia como material original. Para detalles de licencia: https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/.</p> <p>Al equipo de Youth Start le encantaría saber de ti: si quieres entrar en contacto con nuestros socios nacionales y aprender más sobre sus iniciativas o apoyar la implementación de este proyecto por favor escríbenos a office@ifte.at.</p>
Autores Editores	Johannes Lindner (autor y editor), Gerald Fröhlich (editor), Chadwick V.R.Williams (asesoramiento del autor)
Diseño gráfico	Valentin Mayerhofer (diseño), Peter Stromberger (iconos), Johannes Lindner (fotografías)
Traducción Redacción	Teresa Krainer (traducción al inglés), Heidi Huber (redacción del alemán), Beate Tötterström (redacción), Martin Obermayr (redacción del alemán), Maureen Maher-Wizel (redacción del inglés), EduCaixa (traducción al español)